

Beste AIM4 collega,

In de eerste plaats de beste wensen voor het nieuwe jaar. Dat het voor iedereen een gezond, gelukkig en succesvol 2008 mag worden! In deze nieuwsbrief blikken we kort terug op het afgelopen jaar en vertellen we iets over onze plannen in 2008.

Groei

2007 stond bij AIM4 in het teken van groei. In januari hebben we in Laren twee nieuwe collega's verwelkomd, Anne Turksma en Edo Roggenkamp. Hierdoor konden we onze activiteiten vanuit het midden van het land versterken en is kantoor Laren, mede door de centrale ligging, de front office van AIM4 geworden. In april 2008 krijgen we de beschikking over een extra verdieping in Laren en ontstaat er ruimte voor verdere groei.

Positionering AIM4

In het eerste kwartaal van 2007 zijn we bezig geweest met de aanscherping van onze marktcommunicatie en met de positionering van het merk AIM4 voor de komende jaren. Centrale vraag hierbij was hoe we Interim Management, Recruitment en Management Coaching aan elkaar kunnen koppelen, zodat er een optimale kruisbestuiving tussen onze diensten ontstaat. Een en ander is vertaald in een nieuwe communicatielijns (logo, drukwerk, website) die begin maart werd 'gelanceerd'.

Nieuwe vakgroep non profit

Edo Roggenkamp is, vanaf januari 2007, samen met Marien Kwant verantwoordelijk voor AIM4 Interim Management. Vanuit zijn bestaande netwerk heeft hij het afgelopen jaar een nieuwe vakgroep non profit op poten gezet. Vanaf de zomer heeft dit geleid tot een toenemende stroom van interessante opdrachten in de non profit sector. Het kostte even tijd om de nieuwe vakgroepleden te laten wennen aan het AIM4 concept van netwerken, halen en brengen, maar inmiddels is duidelijk dat ook vanuit de vakgroep non profit steeds meer tips, leads en introducties binnenkomen.

Strategische database AIM4 Recruitment

Jaap Hof en Anne Turksma zijn voor AIM4 Recruitment gestart met het opzetten van een strategische kandidatendatabase. Doel is een geselecteerde groep managers (en specialisten) gedurende een langere periode te volgen in hun carrière. Door frequent contact te houden en op de hoogte te blijven van hun carrièrewensen, streven we ernaar kandidaten bij opeenvolgende carrièrestappen te begeleiden én te bemiddelen. Dit vanuit de gedachte dat ervaren, hoog opgeleide managers in de komende jaren schaars gaan worden. Daarnaast zijn deze managers onze potentiële opdrachtgevers voor de toekomst. Ook vanuit dit perspectief is het nuttig goede contacten te onderhouden.

Groeiende interim markt

De markt voor interim management is op dit moment zeer goed. We merken dat steeds meer mensen de stap richting een zelfstandig bestaan wagen, getuige het grote aantal aanmeldingen. Toch kiezen we binnen AIM4 bewust voor selectieve groei. Voor goede mensen maken we plek in ons netwerk, maar we hebben zeker niet de ambitie om het grootste bestand van interim managers op te bouwen. We blijven streven naar een goed en hecht netwerk, gebaseerd op persoonlijk contact, binnen een beperkt aantal hoogwaardige vakgroepen.

Markt- en portefeuilleontwikkelingen AIM4

Het jaar begon voor AIM4 Interim Management relatief rustig door een langzaam startende markt. Vanaf maart nam het aantal aanvragen flink toe, tot aan de bouwvak vakantie eind juli. De gebruikelijke "dip" tijdens de zomerperiode bleef dit jaar beperkt. Vanaf september trok de markt weer fors aan, tot aan de laatste week van 2007 toe. Dit alles heeft geresulteerd in een sterk gegroeide opdrachtportefeuille. Opvallende kenmerken van onze portefeuille zijn:

- bijna 70 % van de omzet (zowel interim management als recruitment!) komt tot stand door verwijzing via bij AIM4 aangesloten interim managers;
- de 'verkooptarieven' schommelen tussen € 750 en € 1700 per dag, maar zijn sterk afhankelijk van branche, vakkennis en ervaring;
- van oudsher veel opdrachten in de profit sector (energie, logistiek & transport), maar vanaf de zomer een duidelijke toename

- van het aantal opdrachten in de non profit sector;
- vooral vanaf juli tot en met december was het scoringspercentage van nieuwe opdrachten hoog. AIM4 vulde dit jaar 82 % van de ontvangen interim aanvragen ook daadwerkelijk in.

Resultaatontwikkeling 2007

De stijgende lijn vanuit 2006 is, met een vertraging in de eerste 3 maanden, doorgetrokken in 2007. De jaaromzet ligt met circa € 4.900.000 vrijwel op begroting, wat betekent dat AIM4 ruim 25 % gegroeid is.

Activiteiten 2007

De vakgroepen hebben druk bezochte bijeenkomsten gehouden rond de thema's "Zakelijk flirten, het belang van non verbale communicatie" door Mirjam Wiersma, "Vernieuwing door verandering: de kracht van een professionele analyse" door Jacques Reiniers en in het najaar "Intercultureel Management" door Sjaak Pappe en Jan-Roelof Abbring.

Verder was er de jaarlijkse boottocht op het IJsselmeer voor interim managers op opdracht, tipgevers en actieve netwerkleden. Voor het vierde jaar in successie en opnieuw een succes! Dit jaar gingen we voor het eerst met meer dan 110 collega's in drie boten het water op. Hopelijk hebben we er volgend jaar vier nodig!

In het najaar zijn we van start gegaan met intervisietrajecten. Onder begeleiding van een ervaren coach bieden we actieve netwerkleden de mogelijkheid zich in een kleine groep, aan de hand van ingebrachte praktijkcases, verder te ontwikkelen in persoonlijk en professioneel opzicht.

Ook de Tapas- en de Kerstborrel lieten een hoge opkomst zien. In beide gevallen circa 120 collega's die elkaar in een ontspanne sfeer en onder het genot van een hapje en een drankje een prettige vakantie c.q. fijne feestdagen konden wensen.

Voor alle bijeenkomsten geldt dat zij de binding met AIM4 én tussen de aangesloten interim managers onderling weer verder hebben versterkt, iets waar we best wel trots op zijn. Het succes van de bijeenkomsten, het echt leren kennen van elkaar en voor de daaruit voortvloeiende netwerkcontacten naar opdrachten, hebben ertoe geleid dat we dit jaar meer dan 100 opdrachten in konden vullen (interim management, coaching en vaste management posities)!

Vooruitzichten 2008

We hopen en verwachten met de continuerende economische groei, de werving van een nieuwe accountmanager voor AIM4 Interim Management en een nieuw ondersteunend databasesysteem onze marktpositie in 2008 verder te versterken. Gebaseerd op de huidige opdrachtportefeuille en de vraagontwikkeling, lijkt het dat we ook het komende jaar met minimaal 25% kunnen doorgroeien.

Maar ook in 2008 blijft natuurlijk het persoonlijk contact met onze interim managers centraal staan! Jullie zijn en blijven onze bror en we zijn ons er terdege van bewust dat we het alleen maar in nauwe samenwerking met jullie kunnen waarmaken!

Wij danken jullie hartelijk voor het vertrouwen in AIM4 en wensen jullie een gezond, gelukkig en succesvol 2008!!

Het AIM4 team: Anne, Annelies, Dénise, Edo, Hans, Jaap en Marien

Laren-Hengelo, januari 2008